

Was macht eine gute
Beratung aus?

④

- ▷ Zeit nehmen → Ernst nehmen
- ▷ Zuhören
- ▷ Keine vorgefertigen "Potenzialrezepte"
- ▷ "Wie ist die Situation entstanden?"
- ▷ "Was wurde bereits getan?"
- ▷ Kompetenz

- ↳ verständlich machen ⑤
- ▷ auf Augenhöhe diskutieren
 - ▷ verschiedene Perspektiven abfragen
 - ↳ anschließend erst die Perspektive d. „Beraters“
 - ▷ Selbstverantwortung bzgl. der Entscheidung übertragen
 - ▷ Blickkontakt
 - ▷ „Überraschungsmoment“
 - ▷ empathisches Zuhören

Vorbehalte

⑧

- ▷ mit der anderen Partei reden
- ▷ zu emotional
- ▷ zu viele Informationen werden preisgegeben
- ▷ Konflikt zu komplex für Externen
- ▷ Win/Win widerspricht der Lebensverführung

Ablauf

①

Forum 5 - Gruppe 1

„Zuhören! - Mediation lässt
sich nicht ver-
kaufen“

Ablauf

②

1) Wann fühlen sich Mandanten / Kunden gut beraten?

2) Umgang mit existierendem (Schein) Vorbehalten

=> Erkenntnisse

1) Wann bin ich das
letzte mal gut beraten
worden?

3

→ Was hat diese Person
Konkret gemacht,
dass für mich die
Beratung gut war?

⑥

1)

Erkenntnisse

- ▷ Fach-, Methoden,
Sozialkompetenz
- ▷ Mediationmethoden
bereits im Erstgespräch
→ „Erleben“ ← Vorleben
- ▷ „gelassene Präsenz“
- ▷ Idee in Taten ständig
verbreiten

2) Welche (Schein) Vorbehalte
gibt es?

⑦

2) Umgang mit (Schein)-Vorbehalten ⑩

- ▷ Zuhören / Befürchtung aufnehmen
- ▷ Befürchtung benennen
- ▷ Worum geht es?
- ▷ Welches Verfahren eignet sich?